

**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
“TOULOUSE LAUTREC”**



HATUN MAMA

Proyecto de Innovación para obtener el grado de Bachiller en Dirección y Diseño Gráfico

AUTORES:

CLAUDIA FABIOLA MARIÑAS FLORES

(<https://orcid.org/0009-0007-2597-2307>)

JOSÉ CARLOS MAMANI MONDRAGÓN

(<https://orcid.org/0009-0000-4750-3770>)

Asesor

CARLOS OMAR MEDRANO MALDONADO

(<https://orcid.org/0009-0005-0671-5490>)

Lima - Perú
2024

3.-P_INNOV-HATUN MAMA-MAMAMÍ MONDRAGÓN.pdf

 Envío 23

 Envío 23

 Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::11391:418357826

Fecha de entrega

22 dic 2024, 8:32 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

22 dic 2024, 9:47 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

3.-P_INNOV-HATUN MAMA-MAMAMÍ MONDRAGÓN.pdf

Tamaño de archivo

5.7 MB

82 Páginas

19,040 Palabras

102,896 Caracteres

9% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado

Fuentes principales

- 6%  Fuentes de Internet
- 1%  Publicaciones
- 5%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
27635 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

PROYECTO DE INNOVACIÓN

Resumen

Hatun Mama es un proyecto que busca resolver la falta de oportunidades de empleo para madres jóvenes de 18 a 26 años sin estudios superiores completos de nivel socioeconómico c y d en Lima Sur. El problema que buscamos resolver es la falta de acceso al empleo para estas madres jóvenes, lo que no solo contribuye al aumento de la pobreza en el Perú, sino que también alimenta una mayor tasa de desempleo. Este proyecto está dirigido específicamente a las madres jóvenes en situación de vulnerabilidad socioeconómica, con el objetivo de ofrecerles oportunidades laborales y mejorar sus condiciones de vida.

Es fundamental abordar este problema porque afecta negativamente el bienestar de estas mujeres y sus familias, perpetuando un ciclo de pobreza y desigualdad. Al proporcionarles oportunidades de empleo, no solo se beneficia a estas madres individualmente, sino que también se contribuye al desarrollo económico y social de la comunidad en general, promoviendo la equidad de género y la inclusión social.

Para lograr los objetivos se utilizó el modelo metodológico denominado Toulouse Thinking el cual es un derivado de la metodología Design Thinking el cual se enfoca en diseñar soluciones centradas en las necesidades de las personas. En este caso se utilizaron sistemas de investigación cuantitativa y cualitativa (encuestas y entrevistas) a jóvenes madres de 18 a 26 años de Lima metropolitana de niveles socioeconómicos C y D, emprendedores sociales y profesionales de áreas de desarrollo social. Así mismo se realizaron 2 talleres generativos, el primero para poder validar la propuesta de valor y el segundo taller para poder validar el prototipo con nuestro público objetivo.

Nuestra propuesta de valor se basa en proporcionar una red de apoyo que se llama Hatun Mama, el cual significa gran madre en idioma quechua, esta red está diseñada para generar oportunidades laborales a las jóvenes madres que no tienen estudios superiores brindándoles talleres de manualidades como macramé, bordado y tejido de amigurumis, en módulos desde básico, intermedio y avanzado, también brindamos cursos online que apoyen a estas madres a formar sus emprendimientos como el taller de costos, marketing digital, gestión de redes sociales y gestión de ventas en línea. Estos talleres y cursos serán impartidos a través de una unidad móvil que se desplazará por los distritos de Villa María del Triunfo, Villa el Salvador y San Juan de Miraflores. Hemos dedicado especial

atención a la selección de ubicaciones estratégicas que sean fácilmente accesibles para estas mujeres madres. Priorizando puntos cercanos a colegios, mercados o centros recreativos, con el objetivo de acercarnos lo más posible a ellas y garantizar su participación sin dificultades. Para aumentar la visibilidad y alcance de nuestro proyecto, nos embarcamos en la creación de una página web. En esta plataforma, no solo compartiremos información detallada sobre nuestros diversos talleres, sino que también aprovecharemos su potencial como un canal de ventas directas. Aquí, exhibiremos y comercializaremos los productos artesanales elaborados por las talentosas madres que participen en nuestros talleres. Esta estrategia nos permitirá generar recursos de manera más rápida y efectiva, proporcionando a estas mujeres una fuente adicional de ingresos. Pero eso no es todo. También ofreceremos servicios de merchandising y regalos corporativos a empresas a través de nuestra plataforma en línea. Esta iniciativa no solo beneficiará a nuestra organización, sino que también implicará a las madres que asisten a nuestros talleres. Estas mujeres no solo aprenderán habilidades prácticas, sino que también tendrán la oportunidad de contribuir con su talento en la elaboración de obsequios personalizados y únicos. Esto no solo fortalecerá nuestra relación con las empresas colaboradoras, sino que también destacará el valor del trabajo manual y la creatividad de las mujeres involucradas en nuestro proyecto.

Además, tenemos previsto organizar ferias en las que se exhibirán y comercializarán todos los productos elaborados por las madres en nuestros talleres, con el fin de aumentar nuestra visibilidad, buscaremos la colaboración de las municipales de cada distrito donde se realice la feria. Contamos con diversas alternativas para generar recursos económicos con el propósito de empoderar a las madres y contribuir con su desarrollo.

Buscaremos establecer alianzas con emprendimientos sociales que puedan ofrecer oportunidades laborales a las madres que formen parte de nuestra red de apoyo. Asimismo, exploraremos la posibilidad de colaborar con las ONG que compartan nuestra misión y estén dispuestas a respaldarnos. Además, tenemos previsto en el futuro incorporar voluntarios que deseen impartir clases o talleres en beneficio de estas madres. Entre las hipótesis que desarrollamos, nuestro objetivo era determinar el grado de aceptación que tendría nuestra propuesta entre las madres jóvenes, así como validar los horarios propuestos para identificar los más convenientes en términos de afluencia. Además, buscábamos conocer qué talleres despertaban mayor interés entre ellas y cuánto estarían dispuestas a pagar por participar en estos talleres. Para obtener esta información, llevamos a cabo una validación con 11 madres jóvenes a través de videollamadas por

Zoom. Durante estas sesiones, les presentamos el prototipo en 3D del vehículo móvil, la interacción con la página web y todos los beneficios que obtendrían al formar parte de Hatun Mama, incluyendo el acceso a ferias de emprendedores y la posibilidad de vender sus productos en línea.

Gracias a esta validación, pudimos recopilar información valiosa. La mayoría de las madres manifestaron un gran interés en participar en los cursos ofrecidos y en recibir el respaldo que ofrece Hatun Mama. Para ellas, era notable la dificultad de encontrar un servicio completo que no solo brindara talleres en su propio distrito, sino que también proporcionara apoyo adicional. Además, esta fue la primera vez que se encontraron con la idea de un vehículo especialmente acondicionado para transportar talleres y organizar ferias dirigidas a las madres.

Durante el proceso, pudimos identificar las preferencias con respecto a los cursos propuestos, eliminando aquellos que no capturaban su atención y ajustando mejor los horarios para que se adaptaran a su rutina diaria como madres responsables del cuidado de niños pequeños. En cuanto a la estructura de precios, expresaron una clara preferencia por la de paquetes en lugar de cursos individuales, ya que esto las motivaba a seguir asistiendo de manera continua.

Además, mostraron un gran interés en complementar los talleres manuales con cursos digitales para enriquecer el inicio de sus propios emprendimientos. Gracias a esta validación, pudimos realizar una simulación que nos permitió estimar la cantidad de ventas mensuales que podríamos alcanzar y, por ende, evaluar la viabilidad del proyecto con mayor precisión.

Los hallazgos nos mostraron que a las madres jóvenes les parece favorable la idea de llevar capacitaciones a través de una unidad móvil que quede cerca de donde están ellas, para facilitarles el acceso. En las etapas iniciales, nuestra atención se centró en la unidad móvil, sin embargo, reconocimos la necesidad de ampliar nuestros servicios para hacer que nuestro modelo de negocio sea más rentable y sostenible. Decidimos expandirnos hacia la organización de ferias, la oferta de servicios de merchandising y regalos corporativos, así como tener una tienda online donde se comercialicen los productos elaborados por las madres en nuestros talleres. Esta estrategia no solo diversificará nuestras fuentes de ingresos, si no también brindara a las madres la oportunidad de generar ganancias de manera más rápida.

Las madres están a favor de los cursos presenciales debido a su preferencia por una atención más personalizada. Además, valoran la oportunidad de conocer y relacionarse

mejor con otras madres que se encuentran en situaciones similares. Esta modalidad les ofrece un espacio adecuado para el intercambio de experiencias y el apoyo mutuo, enriqueciendo su experiencia de aprendizaje y fortaleciendo su red de apoyo.

Gracias a este proyecto, muchas madres jóvenes desempleadas podrán mejorar su desarrollo personal y económico. Ya no tendrán que buscar talleres o empleo en lugares distantes, lo que les permitirá mantenerse cerca de sus responsabilidades en el hogar. Además, podrán participar en actividades formativas y laborales que se adapten a sus horarios y necesidades familiares, brindándoles una mayor estabilidad entre su vida laboral y familiar.

El proyecto muestra un tipo de innovación disruptivo, ya que este brinda una solución ya existente, como lo son las capacitaciones, presentamos la aplicación de un valor diferencial, el cual es llevar estas capacitaciones a zonas estratégicas cercanas para las jóvenes madres, esto mediante una unidad móvil. Podemos decir que fue importante la intervención de los usuarios del proyecto ya que así tomamos en cuenta puntos importantes para el desarrollo del programa. Estamos convencidos que proyectos como este necesitan de la intervención de otras empresas con los mismos objetivos, solo creando alianzas el alcance será mayor. Buscaremos hacer que el proyecto sea escalable, de manera que podamos ampliar su alcance y así brindar ayuda a un mayor número de mujeres.